

Impact économique des défaillances d'entreprise

Le constat selon lequel le taux de défaillance des entreprises moyennes et petites est plus élevé que celui des grandes entreprises est de longue date établi par les statistiques. Il n'en va pas aussi nettement de l'impact économique de la défaillance. Ainsi, la défaillance d'une grande entreprise, phénomène rare, comporte des conséquences lourdes en raison du nombre de parties prenantes (salariés, fournisseurs, banquiers...) et du montant des engagements des créanciers.

Cet article apporte un éclairage sur cette question en proposant, à partir de la base FIBEN de la Banque de France, des mesures par secteurs et par tailles de la défaillance et de son impact, en termes d'endettement financier notamment.

Les constats effectués conduisent à souligner l'intérêt d'élargir l'analyse à la notion de défaut et l'importance des outils de détection précoce de la défaillance. L'utilité de tels outils ne manquera pas de se trouver renforcée à la faveur des nouvelles dispositions de la loi sur les procédures collectives, qui ouvre de nouveaux leviers pour une prévention et un traitement efficace des défaillances, notamment des PME.

Laurent NAHMIAS
Direction des Entreprises
Observatoire des entreprises

1. Les statistiques de défaillance selon le secteur et la taille de l'entreprise

Des statistiques (cf. tableau 1 en annexe 2) ont été établies sur la base des informations issues de FIBEN¹, selon une méthodologie présentée en annexe, afin d'apprécier l'impact économique des défaillances, non seulement en termes de nombre d'entreprises, mais également en prenant en considération les diverses sortes de dettes et quelques variables économiques symptomatiques du niveau d'activité de la firme.

Il est utile de préciser d'emblée que le chiffrage de l'impact repose ici sur la notion de défaillance, qui se conçoit par l'ouverture d'une procédure judiciaire à l'encontre d'une entreprise, et se différencie de la notion de défaut de paiement qui, au sens du Comité de Bâle, correspond à une très faible probabilité de remboursement du débiteur en l'absence de mesures appropriées et/ou un arriéré sur un crédit qui dépasse 90 jours.

1.1. Évolution récente des taux de défaillance et de leur impact économique par secteurs

Sur la population du fichier comptable FIBEN, les taux de défaillance d'entreprises les plus élevés, en 2004 comme pour les deux années précédentes, concernent les secteurs des transports, de l'industrie et du bâtiment, tandis qu'au contraire les secteurs du commerce de détail, de l'hôtellerie et de la restauration affichent des taux de défaillance parmi les plus bas.

Alors que le nombre de défaillances avait régulièrement et fortement diminué de 1998 à 2001, une recrudescence des défaillances est apparue à partir de 2002.

Après avoir atteint un maximum en 2003, le taux de défaillance s'est toutefois replié en 2004 pour les secteurs de l'industrie (où il atteint 2,5 %, après 2,7 % l'année précédente), du bâtiment (2,1 %, après 2,3 %) et des services (1,7 %, après 2,0 %). À l'inverse, il s'est inscrit en hausse modérée pour les secteurs des transports (2,5 %, après 2,3 %) et du commerce de gros (1,7 %, après 1,6 %). Il est demeuré inchangé pour le secteur du commerce de détail et pour celui de l'hôtellerie et de la restauration (respectivement à 0,9 % et 1,0 %, comme en 2003).

Il est difficile de mesurer les pertes globales pour l'économie résultant des défaillances : les montants dus au moment du règlement judiciaire ne sont pas connus, une partie est ensuite récupérée. Les seules sources statistiques proviennent

¹ FIBEN, synonyme de Fichier bancaire des entreprises, désigne le système d'information de la Banque de France sur les entreprises. Il regroupe des informations descriptives et légales, des informations bancaires et financières (crédits bancaires au-dessus du seuil de 75 milliers d'euros, incidents de paiement sur effets sur les quelque 3 millions d'entreprises et autres entités ayant une activité économique). Pour 210 000 entreprises ayant une activité significative, les documents comptables (sociaux et consolidés) sont également collectés (cf. la note d'information de la Banque de France n° 133 téléchargeable à l'adresse internet www.banque-france.fr/instit/services/services.htm).

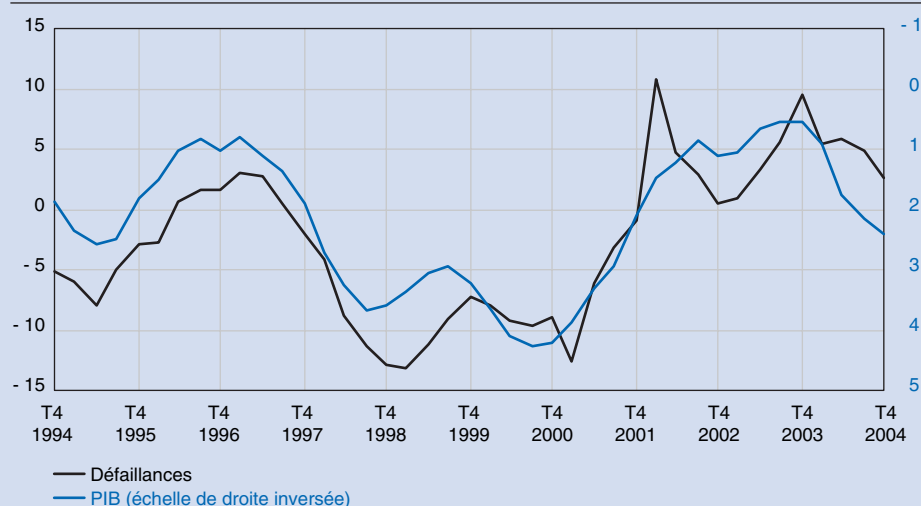
Le lien entre l'activité économique et les défaillances d'entreprise

La mise en perspective de l'évolution des défaillances avec celle du produit intérieur brut (PIB) fait apparaître une relation décroissante entre la sinistralité et l'activité économique. Une baisse de la croissance annuelle du PIB coexiste avec une augmentation, en rythme annuel moyen de croissance, du nombre de défaillances. À l'inverse, une reprise de l'activité économique concorde avec un ralentissement de la croissance annuelle du nombre de défaillances.

D'un point de vue économique, en phase de ralentissement conjoncturel, les entreprises doivent revoir leurs perspectives présentes et futures à la baisse (diminution de la demande domestique, resserrement des contraintes financières...) et peuvent se trouver en difficulté. Au contraire, en période d'expansion, les bénéfices des entreprises ont tendance à s'améliorer. La consommation des ménages, tirant parti d'un effet richesse, est plus vigoureuse et la demande domestique adressée aux entreprises tend à s'élever. Le lien inverse, entre les évolutions du PIB et de la sinistralité, traduit les effets de diffusion du cycle économique sur l'activité des entreprises.

Évolution du nombre des défaillances et du produit intérieur brut

(taux de croissance en moyenne annuelle glissante, en %, données corrigées des variations saisonnières)



Sources : INSEE, Banque de France – FIBEN

Réalisation : Banque de France – Observatoire des entreprises

du recensement des dettes dans les bilans précédant la défaillance : il s'agit de la meilleure valeur approchée possible du coût financier potentiel de la défaillance, tirée ici des chiffres recensés dans FIBEN, base fortement représentative². Sur cette base, les entreprises défaillantes de 2004 avaient 6,7 milliards d'euros de dettes vis-à-vis de tiers, dont 31,1 % vis-à-vis des banques, 19,3 % vis-à-vis des collectivités publiques et des organismes sociaux, 38 % vis-à-vis d'autres entreprises. Les sommes en cause, non négligeables, montrent, même s'il s'agit de simples estimations, qu'il y a un intérêt collectif à prévenir les difficultés d'entreprises.

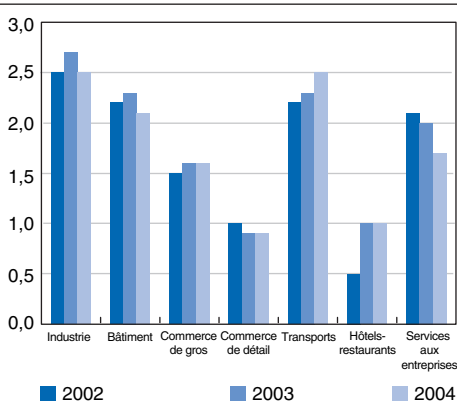
² Elle comporte un tiers des bilans des firmes déclarant leur bénéfice industriel et commercial selon le bénéfice réel normal (BIC-BRN) ; cependant, elle couvre 80 % de l'emploi salarié et 90 % des crédits bancaires des firmes imposées au BIC-BRN.

Le poids des défaillances en termes de dettes bancaires, de valeur ajoutée et de dettes fournisseurs (cf. graphiques 2, 3 et 4), mais aussi des autres variables étudiées ³, est cependant bien en deçà du taux de défaillance (cf. graphique 1). Ainsi, l'impact économique apprécié relativement à l'endettement ou au niveau d'activité apparaît moindre que lorsqu'il est apprécié relativement au nombre d'entreprises. Autrement dit, la perception du risque lié à la défaillance est quelque peu aggravée ou surestimée si elle n'est appréhendée qu'à la lumière du nombre d'entreprises.

Évolution du risque de défaillance de 2002 à 2004 selon le secteur (en %)

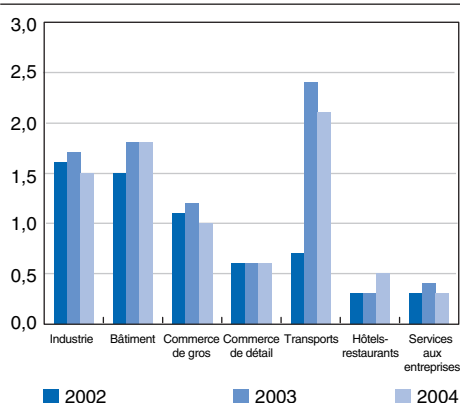
Graphique 1

Taux de défaillance en nombre d'entreprises



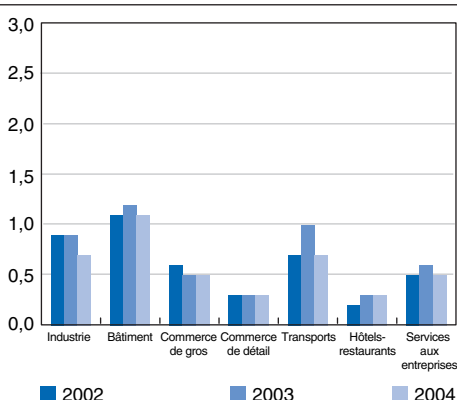
Graphique 2

Part des entreprises défaillantes dans les dettes bancaires



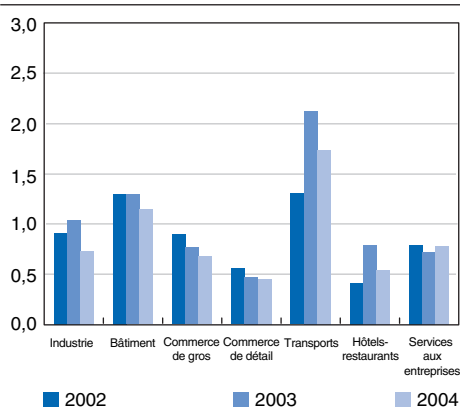
Graphique 3

Part des entreprises défaillantes dans la valeur ajoutée



Graphique 4

Part des entreprises défaillantes dans les dettes fournisseurs



Source : Banque de France – FIBEN

Réalisation : Banque de France – Observatoire des entreprises

Le secteur des transports a occupé une place à part en 2002 et 2003. Taux de défaillance et part des entreprises défaillantes dans les dettes bancaires y ont été particulièrement élevés et de niveau comparable. En fait, l'effet taille y a été très

³ Dettes financières totales, dettes fiscales et sociales, chiffre d'affaires et effectifs salariés (cf. tableau 1 en annexe 2)

particulier puisque, dans ce secteur, plusieurs transporteurs aériens, dont le poids économique est relativement important, ont défailli. En 2004, l'écart entre taux de défaillance et part des défaillances dans les dettes bancaires s'est accru et il est redevenu plus conforme au constat dans les autres secteurs.

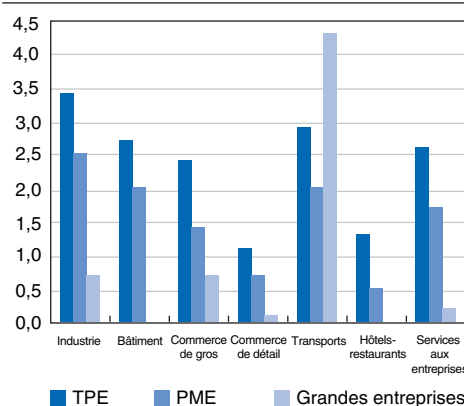
1.2. Des défaillances plus nombreuses chez les petites entreprises

Le taux de défaillance d'entreprise décroît avec la taille, ce qui constitue un phénomène connu. Il est généralement plus important pour les très petites entreprises (TPE) et les petites et moyennes entreprises (PME) que pour les grandes entreprises (GE), comme le montre le graphique 6⁴. Toutefois, comme indiqué ci-dessous, le secteur des transports a fait exception en 2003 (cf. graphique 5), puisque quatre grandes sociétés de ce secteur ont fait l'objet d'une procédure judiciaire, élevant le taux de défaillance des grandes entreprises à 4,3 %, c'est-à-dire à un niveau supérieur à celui des TPE (2,9 %) et des PME (2,0 %). Cette hiérarchie bouleversée des taux de défaillance se retrouve aussi sur la part des dettes bancaires compromises par des défaillances en 2003, celle-ci ayant été de 2,6 % pour les grandes sociétés et de 2,0 % pour les PME, comme pour les TPE.

Taux de défaillance en nombre d'entreprises selon la taille (en %)

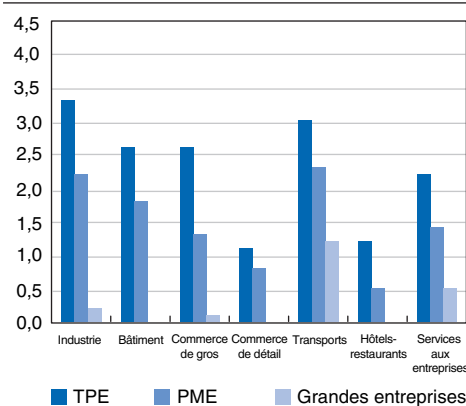
Graphique 5

Situation en 2003



Graphique 6

Situation en 2004



Source : Banque de France – FIBEN

Réalisation : Banque de France – Observatoire des entreprises

La situation décrite dans le secteur des transports en 2002 et 2003 a un caractère ponctuel, mais elle révèle ce qui peut se passer « dans le pire des cas » chez les très grandes entreprises, phénomène qui peut alors être très pénalisant.

⁴ Les tranches de taille sont définies grâce au chiffre d'affaires (CA) :

TPE : CA < 1,5 million euros

PME : 1,5 million euros ≤ CA < 50 millions euros

GE : 50 millions euros ≤ CA

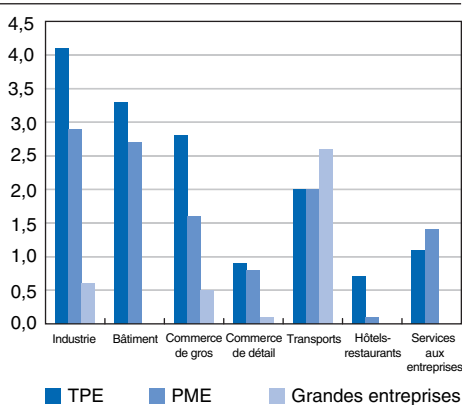
Ainsi, la tranche GE correspond aux grandes « corporates » selon la définition du Comité de Bâle.

La plupart du temps, l'impact des défaillances exprimé en part relative de dettes financières, bancaires, commerciales, fiscales et sociales est une fonction décroissante de la taille. La part compromise du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée ou des effectifs en raison des défaillances indique, en général, une moindre perte en termes relatifs pour les entreprises regroupées dans les classes de taille les plus importantes. Le constat fait sur les années 2003 et 2004 confirme ce phénomène sur les dettes bancaires sauf pour le secteur des transports et, dans une moindre mesure, pour celui du bâtiment où, en 2004, TPE et PME présentent la même situation.

Part d'endettement bancaire compromise par les défaillances selon la taille (en %)

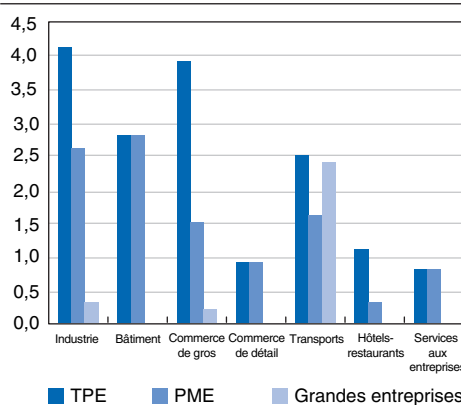
Graphique 7

Situation en 2003



Graphique 8

Situation en 2004



Source : Banque de France – FIBEN

Réalisation : Banque de France – Observatoire des entreprises

2. La concentration des dettes risque d'aggraver ce qui peut se passer « dans le pire des cas »

2.1. Grandes entreprises : une probabilité de défaillance faible, mais un coût élevé lorsqu'elle se matérialise

S'il est vrai que les PME, prises dans leur ensemble, ont un taux de défaillance et une part de dettes plus élevés que les grandes entreprises, il n'en demeure pas moins que, au niveau de l'entreprise considérée individuellement, les pertes potentielles liées à la défaillance, tant en termes de dettes que d'emplois, sont plus importantes pour une grande firme que pour une petite ou moyenne entreprise (annexe 2, tableau 2). Pour les créanciers publics ou privés, la défaillance d'une grande entreprise est moins probable que pour une PME, mais le risque apparaît plus élevé lorsqu'il s'est matérialisé.

Cette dernière remarque peut être illustrée en adoptant une optique assez proche de celle utilisée en comptabilité nationale. On calcule des ratios de dettes rapportées à la valeur ajoutée, ceux-ci indiquant un risque par unité de valeur ajoutée. Les calculs faits sur les entreprises défaillantes de FIBEN et présentés

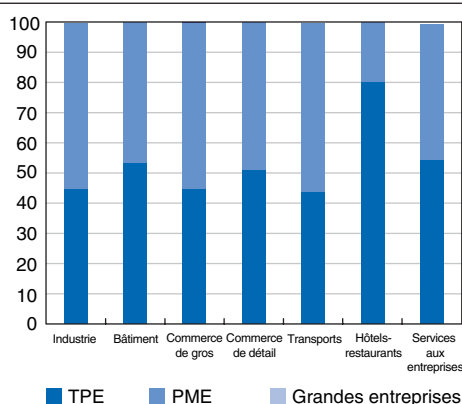
dans le tableau 3 de l'annexe 2 révèlent que la part de l'endettement dans la valeur ajoutée a tendance à s'accroître avec la taille de l'entreprise, à l'exception toutefois des secteurs des services aux entreprises et du commerce de gros. En d'autres termes, dans les secteurs mentionnés, les entreprises défaillantes de grande taille apparaissent avoir occasionné, comparativement à la valeur ajoutée qu'elles ont produite, des pertes vis-à-vis des banques proportionnellement plus importantes que leurs homologues défaillantes de plus petite taille. Cette observation serait encore plus frappante si l'analyse des effets économiques de la défaillance pouvait être étendue à celle du défaut (encadré ci-après).

Un autre éclairage sur la concentration du risque est fourni par les graphiques 9, 10, 11, et 12. Pour les firmes défaillantes, le nombre et les montants des grandeurs étudiées y sont répartis par tailles. La concentration de l'endettement financier, de la valeur ajoutée et des dettes fournisseurs s'y révèle clairement puisque la part des grandes entreprises est généralement beaucoup plus importante sur les montants (graphiques 10, 11, 12) qu'en nombre d'entreprises (graphique 9).

Répartition de la variable observée selon la taille des entreprises défaillantes en 2004 (en %)

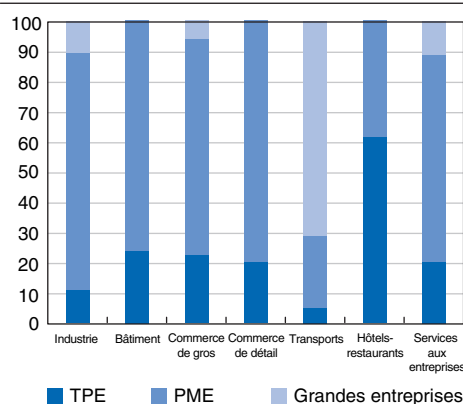
Graphique 9

Nombre d'entreprises



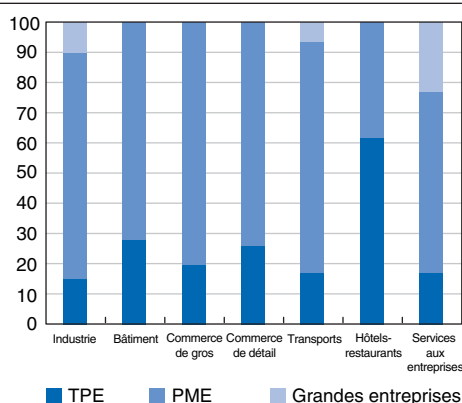
Graphique 10

Endettement financier



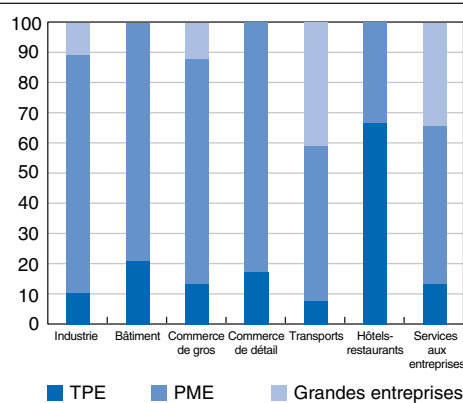
Graphique 11

Valeur ajoutée



Graphique 12

Dettes fournisseurs



Source : Banque de France – FIBEN

Réalisation : Banque de France – Observatoire des entreprises

Le secteur des transports illustre particulièrement le risque lié à la concentration : parmi les firmes ayant fait l'objet d'une défaillance en 2004, les grandes entreprises représentent 0,5 % du total des entreprises, mais 71,2 % des dettes financières, 40,7 % des dettes fournisseurs, 36,0 % des dettes fiscales et sociales et 11,0 % des effectifs. Un constat relativement similaire peut être dressé dans le secteur des services aux entreprises, où 0,7 % des firmes défaillantes sont de taille importante, représentant, respectivement, 11,2 %, 33,9 % et 27,7 % du total des dettes financières, commerciales et fiscales, et 21,7 % du total des effectifs. Enfin, le secteur de l'industrie est, dans une moindre mesure, également marqué par ce phénomène : 0,4 % du total des firmes défaillantes sont des grandes entreprises, représentant, respectivement, 10,5 %, 10,6 % et 8,0 % du total des dettes financières, commerciales et fiscales, et 8,2 % du total des effectifs.

2.2. TPE et PME : une plus grande diversification des risques

L'octroi de financements aux TPE ou PME permet, en principe, aux créanciers de diversifier leurs risques, sous réserve qu'ils s'attachent aussi à maîtriser les risques de contagion par effet de filière ou de liens financiers : en cas de défaillance, les engagements financiers et commerciaux vis-à-vis d'entreprises de taille plus petite étant individuellement plus faibles, les montants unitaires des pertes éventuelles seront plus limités. Même si le montant global des prêts est plus important, il y a segmentation des risques, ce qui s'accompagne d'une meilleure possibilité d'anticiper et de couvrir les pertes moyennes (ou attendues pour reprendre le vocabulaire de Bâle II) et maximales (liées aux pertes inattendues).

À l'inverse, l'impact économique d'une défaillance chez les firmes de plus grande taille sera plus élevé, car les montants unitaires en présence sont plus importants et les effets économiques peuvent s'en trouver considérablement amplifiés (encadré ci-après). Cela a notamment été le cas dans le secteur des transports en 2003, où le taux de défaillance chez les grandes sociétés s'inscrivait en hausse sensible par rapport à l'année précédente (4,3 %, après 1,3 % en 2002), en raison de défaillances de quatre grandes entreprises, le taux retrouvant en 2004 (1,2 %) des valeurs similaires à celles observées en 2002. L'impact économique sur ce secteur, en termes de dettes, a parallèlement été relativement important (graphiques 7 et 8).

Bien sûr, les reprises d'entreprises peuvent contrebalancer, au moins partiellement, l'impact des défaillances en termes d'activité. Cet équilibre est moindre sur les dettes puisque les repreneurs n'acceptent, généralement, de s'engager que moyennant un apurement suffisant du passif, condition nécessaire pour une prise de risque raisonnable. D'une manière générale, le coût global d'une défaillance sera d'autant minimisé que les intérêts des diverses parties prenantes susceptibles de permettre ou d'accompagner le redémarrage ou le redéploiement d'une activité seront traités de manière équilibrée. En outre, un traitement dans la période précédant immédiatement la défaillance permet de limiter le coût résultant de phénomènes de contagion. Les dispositions du projet de loi de sauvegarde des entreprises ⁵ s'inscrivent dans cette perspective.

⁵ Projet de loi adopté en première lecture par l'Assemblée nationale le 9 mars 2005

**L'impact économique et financier de la défaillance
et l'importance d'élargir l'analyse au défaut**

La défaillance d'une entreprise n'est pas sans coût pour l'économie : même s'il semble relativement peu aisé, au moment où survient le sinistre, d'évaluer, par exemple, le nombre d'emplois réellement détruits, il n'en demeure pas moins que la reconversion éventuelle de salariés sera source de coûts (coûts de recherche, de prospection d'emploi, coûts de rotation de la main-d'œuvre, de formation...). De même, pour les créanciers, en dépit de l'existence de mécanismes de garanties ou d'assurance, la défaillance d'une entreprise occasionne un coût. Pour les banquiers, cette incertitude doit être matérialisée par un provisionnement. Les implications vis-à-vis des fournisseurs sont assez similaires, tandis que, pour la puissance publique, la défaillance d'entreprise représente un manque à gagner en termes de recettes fiscales.

Ces coûts surviennent également dans les cas où l'entreprise parvient à assurer la continuité de son activité. Elle n'est pas « défailante », mais la ponctualité de ses remboursements se dégrade. Ce cas de figure semble concerner davantage les grandes entreprises dont les défaillances sont, par contre, rares. Cela peut occasionner des effets de contagion à d'autres entreprises, en raison d'engagements réciproques.

Cela peut se traduire aussi par des demandes pour renégocier certains des engagements vis-à-vis des banques et/ou de leurs fournisseurs (rééchelonnement temporel des dettes, montant ou taux des prêts, allongement de la durée de paiement des crédits fournisseurs...), opportunité qui se présente plus rarement pour les sociétés de taille plus petite. Pour tenir compte de ces modalités particulières, il convient d'élargir l'analyse au défaut.

La notion de défaillance, qui se conçoit par l'ouverture d'une procédure judiciaire à l'encontre d'une entreprise, se différencie de la notion de défaut de paiement qui, au sens du Comité de Bâle, correspond à une très faible probabilité de remboursement du débiteur en l'absence de mesures appropriées et/ou un arriéré sur un crédit qui dépasse 90 jours. Le Fichier bancaire des entreprises (FIBEN) inclut les informations relatives à la défaillance, mais également une information sur les impayés sur effets de commerce, constituant une mesure du risque de défaut de paiement, notion cruciale d'un point de vue des pertes supportées par les créanciers.

La notion de défaut de paiement peut être approchée au travers de la cotation Banque de France, grâce à la cote de crédit 9 fondée sur l'exploitation des incidents de paiement sur effets de commerce. Dans ce cas, la capacité de l'entreprise à honorer ses engagements financiers est compromise, car les incidents de paiement déclarés dénotent une trésorerie très obérée. Cette dégradation financière se répercute souvent dans un second temps sur les autres créanciers, comme les banques, les organismes de prêts spécialisés (ANVAR...), les investisseurs de marché, et mène, dans beaucoup de cas, jusqu'à la défaillance. L'allongement de la durée de paiement aux fournisseurs constitue ainsi un signe précurseur de la défaillance.

3. La prévision de la défaillance : un enjeu pour le financement des PME

3.1. La construction d'outils d'analyse efficaces permet d'atténuer l'asymétrie d'information

Comme l'ont démontré certains économistes ⁶, l'asymétrie d'information peut conduire à un rationnement du crédit bancaire qui serait de nature à pénaliser l'investissement et la croissance. En France, dans la mesure où l'essentiel du tissu économique est constitué par des TPE ou PME qui n'ont pas ou très peu accès aux marchés financiers, le crédit bancaire joue un rôle prépondérant dans le financement de l'économie. L'existence d'instruments de détection précoce de défaillances d'entreprises permet aux banques de mieux déceler les TPE ou PME disposant d'une assise financière robuste. Les firmes de taille petite ou moyenne, dont la pérennité semble établie, peuvent alors bénéficier de prêts sans prime de risque excessive et sont plus à même de se développer.

Or, l'importance du nombre de défaillances de TPE et PME fournit au statisticien et à l'analyste financier un champ d'analyse permettant de définir, sur une base objective, des signes avant-coureurs.

À cet égard, la Banque de France a apporté une contribution importante en matière de prévision du risque de défaillance, en construisant des scores probabilisés ⁷. Ceux-ci permettent, de plus, d'apporter un éclairage pertinent à certaines des problématiques soulevées par le Comité de Bâle en matière de gestion de risque, en dotant notamment l'analyste bancaire ou financier d'un outil ayant une portée opérationnelle. Le score fournit un système de prévision du risque de crédit structuré en classes de risque. Au diagnostic individuel de l'entreprise, complémentaire à une analyse financière sur dossier, s'ajoute la faculté de réaliser des tableaux de bord, point de départ pour une analyse du risque sur une population et pour une prévision des pertes sur la clientèle entreprises dans les établissements de crédit.

3.2. La possibilité de mieux connaître les PME grâce aux scores

Sur la base des données issues du fichier bancaire des entreprises de la Banque de France (FIBEN), le risque de défaillance a été étudié en fonction de la taille en utilisant les scores. Les principaux résultats sont fournis ici sur l'industrie manufacturière.

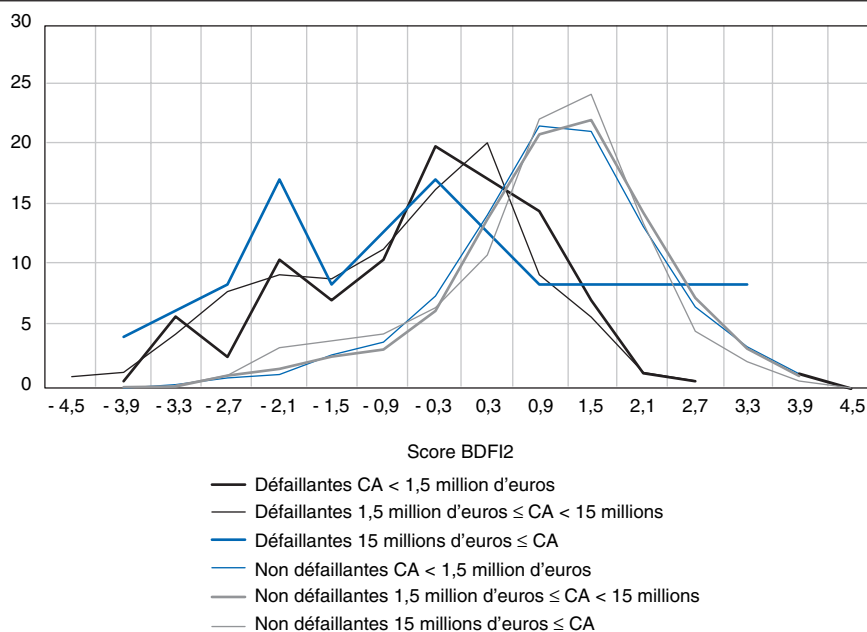
⁶ Notamment Stiglitz et Weiss

⁷ Pour une présentation détaillée des scores et des nombreux secteurs auxquels ils s'appliquent désormais, cf. « *Les scores de la Banque de France : méthode, résultats, applications* », M. Bardos, S. Foulcher, É. Bataille, Observatoire des entreprises, Banque de France, 2004.

D'une part, les distributions des scores, selon que les entreprises sont défaillantes ou non, présentées en fonction de la taille ⁸ (graphique 13), révèlent un pouvoir discriminant des scores équivalent, quelle que soit la taille. En effet, les trois courbes présentant les distributions des valeurs du score BDFI2 des entreprises non défaillantes du secteur de l'industrie selon leur taille sont pratiquement superposées et se positionnent nettement sur la droite des courbes des distributions des entreprises défaillantes selon la taille, elles-mêmes très similaires entre elles. Ainsi, les clignotants du risque que sont les ratios et leur combinaison dans la fonction score BDFI2 ont la même pertinence, quelle que soit la taille.

Graphique 13

Distribution du score BDFI2 selon la catégorie et la taille des entreprises – industrie



Source : Banque de France – FIBEN

Réalisation : Banque de France – Observatoire des entreprises

D'autre part, les taux de défaillance à l'horizon de trois ans des firmes ayant un score calculé sur les années les plus récentes (figurant en première colonne du tableau ci-après) sont décroissants avec la taille, résultat cohérent avec les constats précédents.

⁸ Les classes de taille sont définies en fonction du chiffre d'affaires (CA) :

TPE : CA < 1,5 million d'euros

PME : 1,5 million d'euros ≤ CA < 15 millions d'euros

GE : 15 millions d'euros ≤ CA

Le partage entre PME et GE diffère des statistiques précédentes. La raison en est qu'une césure à 50 millions d'euros ne permet pas de tracer des courbes lisibles pour les très grandes entreprises. La césure à 15 millions d'euros a donc été retenue.

Probabilités de défaillance à l'horizon de trois ans et intervalles de confiance, selon la taille et la classe de risque – industrie

(en %)

Taille	Taux de défaillance (a)	Classe de risque				
		Très favorable	Favorable	Neutre	Risquée	Très risquée
TPE	9,72	0,84 [0,68 ; 1,0]	4,25 [3,95 ; 4,55]	11,21 [10,4 ; 12,0]	23,04 [21,86 ; 24,22]	44,72 [42,60 ; 46,84]
PME	7,4	0,56 [0,48 ; 0,64]	3,16 [2,98 ; 3,34]	10,32 [9,77 ; 10,87]	21,76 [20,96 ; 22,58]	41,36 [39,80 ; 42,92]
Grandes entreprises	3,2	0,44 [0,27 ; 0,61]	1,53 [1,28 ; 1,78]	5,58 [4,66 ; 6,50]	9,25 [8,10 ; 10,40]	17,17 [14,94 ; 19,40]
Ensemble	7,66	0,63	3,30	10,23	20,94	40,12

(a) À l'horizon de trois ans

En bleu : intervalle de confiance

Source : Banque de France – FIBEN

Réalisation : Banque de France – Observatoire des entreprises

Disposant de ces résultats, il est alors possible d'estimer les probabilités de défaillance en fonction de la taille et des classes de risque ⁹ (colonnes 2 à 6 du tableau ci-dessus).

Il apparaît d'abord que, au sein d'une même classe de risque, la probabilité de défaillance décroît sensiblement avec la taille, et cela de façon cohérente avec les taux de défaillance constatés (première colonne). Ce phénomène révèle une certaine hétérogénéité ¹⁰ du risque dans les classes due à la taille : par exemple, les grandes entreprises qualifiées de risquées ont une probabilité de défaillance un peu inférieure à celle des TPE de la classe neutre. Mais ce constat indique aussi le gain de précision très appréciable obtenu sur les probabilités de défaillance quand on tient compte de la taille et de la classe de risque simultanément.

L'autre enseignement fondamental de ce tableau est la grande diversification du risque au sein de chaque taille. En particulier, il existe de très nombreuses TPE et PME dont la probabilité de défaillance est faible, voire très faible : en effet, 30 % des TPE et 32 % des PME sont dans la classe très favorable et 40 % de ces deux tranches de taille sont dans la classe favorable ; dans ces classes, la probabilité de défaillance est très inférieure au taux général de défaillance.

Il apparaît alors clairement qu'un système efficace de détection précoce des difficultés d'entreprise peut contribuer à favoriser un cercle vertueux dans les évolutions économiques pour toutes les tailles d'entreprises.

Les petites et moyennes entreprises y trouveront d'autant mieux leur place que le risque qu'elles représentent pour les prêteurs est prévisible, tant en valeur moyenne attendue qu'en valeur inattendue, et que l'impact économique de leur défaillance est moindre que ne le laisse voir le seul taux de défaillance.

⁹ Pour avoir une présentation synthétique, les classes de risque sont regroupées deux par deux : très risquée (classes 1 et 2), risquée (classes 3 et 4), neutre (classes 5 et 6), favorable (classes 7 et 8), très favorable (classes 9 et 10).

¹⁰ Toutefois, les intervalles de confiance construits pour chaque case de ce tableau, en bleu, confirment une relative homogénéité au sein d'une même classe de risque entre TPE et PME, surtout pour les classes risquée et neutre (lecture verticale). Les grandes entreprises présentent des probabilités à l'horizon de trois ans plus faibles, mais, étant beaucoup moins nombreuses, les intervalles de confiance sont plus larges. Par ailleurs, pour une taille donnée la différenciation d'une classe à l'autre (lecture horizontale) est très importante et les intervalles de confiance ne se superposent pas, ce qui montre la qualité de ces prévisions.

Annexe 1

Comment étudier l'impact économique des défaillances d'entreprise ?

L'importance des défaillances d'entreprise est généralement évaluée par le taux de défaillance, rapport du nombre de défaillances, sur une période donnée, au nombre d'entreprises de la population de référence au début de la période. Or, cette approche est insuffisante puisqu'elle ne renseigne pas sur l'impact économique affectant des grandeurs telles que l'emploi, le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée et les dettes vis-à-vis des différents partenaires (les investisseurs financiers, les banques, les fournisseurs, l'état et l'URSSAF).

Afin de permettre ces mesures, l'étude a pour champ les firmes présentes dans le fichier comptable FIBEN¹¹ et non la totalité des entreprises exerçant leur activité sur le territoire français. Au demeurant, si les 210 000 firmes dont la Banque de France collecte les bilans ne représentent qu'un tiers des sociétés imposées au bénéfice industriel et commercial et au bénéfice réel normal (BIC-BRN), elles représentent 80 % des effectifs et 95 % de la dette bancaire de ces dernières.

L'étude est menée par secteurs et par tailles sur les trois derniers exercices comptables disponibles. Certaines précautions sont nécessaires pour être sûr d'examiner toutes les firmes concernées. La mesure de l'impact économique des défaillances intervenues l'année N repose ainsi sur la mobilisation des données bilanciellées antérieures. Or, dans 50 % des cas, les firmes ne remettent plus de bilan un an avant la défaillance. On ne se limite donc pas aux données de l'année antérieure ($N - 1$) à la défaillance : si elles viennent à manquer, les données ($N - 2$) seront alors mobilisées et, à défaut, celles de l'année ($N - 3$). Ainsi, le fichier est constitué sur la base du dernier bilan connu sur les trois dernières années. Cette façon de faire mesure donc l'importance économique des défaillances à un moment où ces entreprises ont encore une activité significative.

Les calculs des taux de défaillance sur le nombre d'entreprises et de la part de la variable économique concernée en termes de montant sont réalisés par secteurs¹² et par tailles¹³ sur toutes les entreprises ayant au moins un bilan sur les trois années antérieures à N.

¹¹ L'information comptable est collectée *via* le réseau de succursales, dès lors que l'entreprise possède un chiffre d'affaires supérieur à 0,75 million d'euros.

¹² La nomenclature retenue est la NES 16.

¹³ Trois tranches de taille sont définies par le chiffre d'affaires aux seuils de 1,5 million d'euros et 50 millions.

Annexe 2

Tableau 1

Taux de défaillance et impact économique sur plusieurs variables économiques selon le secteur et la taille (a)

(taux en %)

	Nombre d'entreprises			Endettement financier (b)			Dont endettement bancaire			Dettes fournisseurs			Dettes fiscales et sociales			Chiffre d'affaires			Valeur ajoutée			Effectifs		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
Industrie	2,5	2,7	2,5	1,0	1,2	0,8	1,6	1,7	1,5	0,9	1,0	0,7	1,2	1,2	1,0	0,7	0,7	0,6	0,9	0,9	0,7	1,6	1,7	1,4
TPE	3,0	3,4	3,3	2,6	4,1	3,4	2,7	4,1	4,1	3,7	4,3	4,2	4,2	5,1	4,5	3,0	3,3	3,3	3,1	3,4	3,2	3,9	4,7	4,4
PME	2,4	2,5	2,2	2,9	2,6	2,2	3,2	2,9	2,6	2,4	2,3	2,1	2,7	2,7	2,4	1,9	1,9	1,8	1,9	1,9	1,6	2,8	2,7	2,3
Grandes entreprises	0,5	0,8	0,2	0,2	0,4	0,1	0,3	0,6	0,3	0,3	0,5	0,1	0,2	0,3	0,1	0,2	0,3	0,1	0,2	0,3	0,1	0,4	0,5	0,2
Bâtiment	2,2	2,3	2,1	0,9	1,2	1,0	1,5	1,8	1,8	1,3	1,3	1,1	1,6	1,6	1,6	1,2	1,2	1,2	1,1	1,2	1,1	1,4	1,5	1,4
TPE	2,8	2,7	2,6	2,5	2,8	2,4	2,7	3,3	2,8	3,4	3,5	3,4	3,5	3,9	3,7	2,7	2,7	2,5	2,3	2,3	2,3	2,9	2,9	2,8
PME	1,8	2,0	1,8	1,6	2,0	1,6	2,3	2,7	2,8	1,6	1,8	1,6	1,9	1,9	1,9	1,4	1,5	1,4	1,2	1,3	1,3	1,4	1,6	1,5
Grandes entreprises	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0
Commerce de gros	1,5	1,6	1,6	0,7	0,8	0,6	1,1	1,2	1,0	0,9	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,4	0,6	0,5	0,5	1,0	0,8	0,9
TPE	2,4	2,4	2,6	1,0	1,2	1,8	1,7	2,8	3,9	2,8	3,4	3,3	3,0	3,3	3,9	2,3	2,4	2,5	1,9	1,7	2,1	2,9	2,6	2,9
PME	1,2	1,4	1,3	0,9	1,2	1,0	1,2	1,6	1,5	1,0	1,2	1,2	1,0	1,1	1,1	0,9	1,0	0,9	0,6	0,7	0,7	1,1	1,1	1,1
Grandes entreprises	0,7	0,8	0,1	0,5	0,3	0,1	0,9	0,5	0,2	0,7	0,3	0,1	0,4	0,1	0,1	0,6	0,4	0,0	0,3	0,1	0,0	0,6	0,1	0,1
Commerce de détail	1,0	0,9	0,9	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,5	0,5	0,4
TPE	1,0	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	1,4	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5	1,0	1,1	1,0	0,7	0,8	0,8	1,1	1,2	1,2
PME	0,9	0,7	0,8	0,8	0,8	1,0	0,9	0,8	0,9	1,2	0,9	0,9	1,0	0,7	0,8	0,8	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,8	0,7	0,6
Grandes entreprises	0,2	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,2	0,0
Transports	2,2	2,3	2,5	0,3	1,1	0,9	0,7	2,4	2,1	1,3	2,1	1,7	1,6	2,1	1,8	1,1	1,5	1,1	0,7	1,0	0,7	1,2	1,3	1,0
TPE	2,6	2,9	3,0	1,8	2,0	2,4	2,1	2,0	2,5	3,1	3,8	3,8	3,2	3,9	4,3	2,5	3,0	3,1	2,1	2,5	2,6	2,5	3,1	3,1
PME	1,9	2,0	2,3	1,8	1,9	1,4	2,1	2,0	1,6	2,5	2,3	2,2	2,7	2,3	2,4	2,2	1,9	1,8	1,7	1,6	1,4	2,1	1,8	1,7
Grandes entreprises	1,3	4,3	1,2	0,1	0,9	0,7	0,2	2,6	2,4	0,3	1,9	1,2	0,4	1,7	1,2	0,2	1,1	0,4	-0,0	0,4	0,1	0,2	0,6	0,2
Hôtels-restaurants	0,5	1,0	1,0	0,2	0,2	0,4	0,3	0,3	0,5	0,4	0,8	0,5	0,4	0,5	0,6	0,2	0,5	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2	0,5	0,4
TPE	0,6	1,3	1,2	0,7	0,7	1,1	0,8	0,7	1,1	1,0	2,4	1,9	1,3	1,7	2,3	0,5	1,3	1,2	0,5	1,1	1,0	0,6	1,6	1,3
PME	0,3	0,5	0,5	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1	0,3	0,5	0,8	0,4	0,4	0,5	0,5	0,3	0,6	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3
Grandes entreprises	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Services aux entreprises	2,1	2,0	1,7	0,3	0,4	0,3	0,3	0,4	0,3	0,8	0,7	0,8	0,9	1,0	1,0	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,5	0,9	0,9	1,0
TPE	2,5	2,7	2,2	2,4	1,2	0,8	2,4	1,1	0,8	3,9	3,6	2,8	3,1	3,5	3,1	2,5	2,8	2,3	2,1	2,4	2,2	2,9	3,1	2,7
PME	1,9	1,7	1,4	1,0	2,0	0,8	1,0	1,4	0,8	1,9	1,7	1,2	1,8	1,9	1,3	1,5	1,4	1,0	1,2	1,4	0,9	2,0	1,8	1,3
Grandes entreprises	0,0	0,2	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,4

(a) Le critère de taille est fondé sur le montant du chiffre d'affaires : les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1,5 million d'euros sont considérées comme étant de très petites entreprises (TPE), celles ayant un chiffre d'affaires compris entre 1,5 million et 50 millions sont classées parmi les petites et moyennes entreprises (PME) ; les grandes entreprises sont celles ayant un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions.

(b) Endettement financier = endettement bancaire + financements de marchés (obligations et assimilés + TCN) + autres dettes financières (dettes auprès des groupes et associés, autres organismes...).

Source : Banque de France – FIBEN

Réalisation : Banque de France – Observatoire des entreprises

Tableau 2

Montants moyens par entreprises défaillantes au cours de l'année 2004, selon le secteur et la taille

(montants en milliers d'euros)

	Dettes financières (a)	Dont dette bancaire	Dettes fournisseurs	Dettes fiscales et sociales	Chiffre d'affaires	Valeur ajoutée	Effectifs
Industrie	1 033	763	845	391	4 221	1 251	38
TPE	256	184	200	137	1 007	422	14
PME	1 475	1 065	1 215	544	6 091	1 707	51
Grandes entreprises	27 008	23 958	22 243	7 835	106 354	31 058	775
Bâtiment	292	245	469	321	2 307	793	20
TPE	131	102	188	158	1 023	417	12
PME	477	409	792	508	3 779	1 224	30
Grandes entreprises	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.
Commerce de gros	594	410	817	186	3 558	443	13
TPE	303	161	246	94	985	195	6
PME	766	547	1 104	229	5 229	644	17
Grandes entreprises	23 165	23 165	62 552	10 912	147 989	14	209
Commerce de détail	546	335	544	145	2 728	374	12
TPE	216	132	186	73	973	190	7
PME	891	549	918	222	4 567	567	18
Grandes entreprises	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.
Transports	1 983	1 870	726	667	3 780	1 066	31
TPE	229	189	132	176	1 070	421	12
PME	850	754	667	626	4 492	1 454	40
Grandes entreprises	300 044	290 971	63 003	51 227	171 004	14 804	731
Hôtel-restaurants	764	491	170	168	1 085	474	15
TPE	586	391	141	137	845	365	12
PME	1 483	895	285	295	2 056	915	28
Grandes entreprises	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.
Services aux entreprises	758	758	759	686	3 440	1 524	43
TPE	281	281	189	212	943	481	13
PME	1 157	1 157	886	847	4 328	2 025	60
Grandes entreprises	12 423	12 423	37 626	27 761	143 210	51 402	1 372

(a) Endettement financier = endettement bancaire + financements de marchés (obligations et assimilés + TCN) + autres dettes financières (dettes auprès des groupes et associés, autres organismes...)

Abs. (absent) : secteurs pour lesquels aucune grande entreprise n'a fait l'objet d'une défaillance

Source : Banque de France – FIBEN

Réalisation : Banque de France – Observatoire des entreprises

Tableau 3

**Rapport des dettes des entreprises défaillantes en 2004
à leur valeur ajoutée, selon le secteur et la taille**

(ratios en %)

	Dette financière (a) /VA	Dont dette bancaire /VA	Dettes commerciales /VA	Dettes fiscales et sociales/VA
Industrie	83	61	68	31
TPE	61	43	47	32
PME	86	62	71	32
Grandes entreprises	87	77	72	25
Bâtiment	37	31	59	41
TPE	31	24	45	38
PME	39	33	65	42
Grandes entreprises	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.
Commerce de gros	134	93	185	42
TPE	155	83	127	48
PME	119	85	171	36
Grandes entreprises	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.
Commerce de détail	146	90	145	39
TPE	114	69	98	38
PME	157	97	162	39
Grandes entreprises	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.
Transports	186	175	68	63
TPE	54	45	31	42
PME	58	52	46	43
Grandes entreprises	2 027	1 965	426	346
Hôtels-restaurants	161	104	36	35
TPE	160	107	39	37
PME	162	98	31	32
Grandes entreprises	Abs.	Abs.	Abs.	Abs.
Services aux entreprises	50	25	50	45
TPE	58	35	39	44
PME	57	27	44	42
Grandes entreprises	24	14	73	54

(a) Endettement financier = endettement bancaire + financements de marchés (obligations et assimilées + TCN) + autres dettes financières (dettes auprès des groupes et associés, autres organismes...)

Abs. (absent) : secteurs pour lesquels aucune grande entreprise n'a fait l'objet d'une défaillance

Source : Banque de France – FIBEN

Réalisation : Banque de France – Observatoire des entreprises